

## Руководитель проектов, Team-lead проектной команды

Мужчина, 41 год, высшее образование.



Контактные данные соискателя доступны только на платной основе. Подробнее по ссылке: <http://www.rabota.md/cv/>

Зарплата	З/П договорная
График работы	Удаленная работа / Freelance
Кишинев	Кишинев
Командировки	готов к командировкам

### Опыт работы

15 лет и 11 месяцев

июль 2016 - по настоящее время  
7 лет и 10 месяцев

#### Руководитель проектов

**Международное маркетинговое агентство «AdNox»**  
(Кишинев), Маркетинг, реклама, PR

Разработка, поддержка и продвижение сайтов.  
Digital проекты разного масштаба: промосайты, корпоративные и продуктовые сайты.  
Среди заказчиков: Билайн, Промсвязьбанк, ОТП банк, РЖД, Mercury Retail Group, Сургутнефтегаз, Авиакомпания «Ямал», СИБУР Холдинг, Строительная компания «ПИК».  
Количество человек в управлении – от 9 – 12 чел.

- Ведение переговоров с Заказчиком, презентация компании, продажа услуг, заключение контрактов.
- Налаживание долгосрочных отношений с клиентом. Расширение действующих контрактов — допродажи.
- Подготовка всей необходимой проектной документации.
- Ведение и реализация проектов — от креативной идеи и создания плана проекта до послепроектного сопровождения.
- Формирование backlog задач, создание Roadmap развития продукта и определение состава релиза.
- Управление сроками проекта (планирование работ, координация работ согласно плану, контроль соблюдения сроков) и качеством продукта.
- Управление командой разработки от 10 и более человек по методологии Scrum.
- Организация всех процессов, аналитика проекта, мобильная корректировка проекта при изменениях
- Формирование и координация внутренних и внешних проектных команд.
- Разработка технических заданий и/или запросов для команд разработки (front, back, analytics).
- Поиск подрядчиков по рекламе, SEO, разработчиков и др. специалистов.
- Подбор, оценка и адаптация специалистов для выполнения проектов, проведение собеседований.

Работа с проектной командой:

- Планирование работ
- Распределение нагрузки по проектам на менеджеров
- Управление задачами и сроками исполнения с использованием Canban

- Постановка задач специалистам (контент менеджеры, дизайнеры, программисты, верстальщики)
- Контроль качества выполнения задач на каждом этапе проекта
- Соблюдение дедлайнов
- Отслеживание и анализ результатов проектов.
- Контроль за выполнением KPI и бюджета проектов, разработка предложений по улучшению, оптимизации процессов.
- Сдача работ по проектам заказчику. Формирование отчетности. Поспроектное сопровождение.

август 2014 - июнь 2016  
1 год и 10 месяцев

## **Исполнительный директор**

**HorInTop – агентство интернет-маркетинга полного цикла, занимающееся веб-разработкой, поисковым продвижением, контекстной рекламой и ведением SMM.**  
(Кишинев), Маркетинг, реклама, PR

- Организация эффективного взаимодействия структурных подразделений компании.
  - Стратегическое планирование развития компании и реализация стратегии.
  - Участие в ценообразовании и изменении текущего ассортимента услуг в рамках коммерческой политики.
  - Участие в формировании бюджета и контроль его выполнения. Анализ финансовых показателей, разработка политик по управлению эффективностью.
  - Обеспечение эффективного документооборота и своевременного движения информации в компании.
  - Управление продажами и развитием стратегических направлений бизнеса.
  - Личная работа с VIP - клиентами, разрешение конфликтных ситуаций.
  - Построение системы управления эффективностью реализации проектов через повышение вовлеченности и внедрение системы обучения и мотивации сотрудников.
- Достижения:
- Успешно проведена реструктуризация компании, внедрены изменения, сокращены затраты времени на исполнение проектов на 100% (за счет упора на подбор сотрудников с компетенциями), увеличен показатель эффективности выполнения задач.
- Показатели по продажам по отношению к началу работы в компании увеличены в 4 раза. Показатель на момент начала работы был минусовой баланс инвестиций в проект.
- Увеличена производительность команды в работе над проектами за счет:
- изменения формата работы сотрудников;
  - внедрение новой системы мотивации
  - разработки и внедрения новых стандартов работы.

май 2008 - август 2014  
6 лет и 3 месяца

## **Руководитель отдела корпоративных продаж**

**Агентства интернет – маркетинга и рекламы «Matik»**  
(Кишинев), Маркетинг, реклама, PR

- Определение стратегии развития компании и задач, решение которых ведет к увеличению оборотов и рентабельности бизнеса.
- Постановка целей, задач, контроль за выполнением плановых показателей, внедрение системы KPI.
- Участие в ценообразовании, изменении текущих услуг в рамках коммерческой политики.
- Разработка, планирование и реализация мероприятий по увеличению объема операционной прибыли компании, контроль P&L и всех

показателей рентабельности.

- Создание и развитие отдела прямых продаж с нуля.
- Составление и контроль выполнения плана продаж отдела по ключевым показателям.
- Разработка и реализация плана маркетинговых мероприятий направленных на стимулирование продаж по новым и действующим продуктам.
- Оперативное управление подразделением прямых продаж (7 - 10 сотрудников): подбор, адаптация, мотивация, обучение, контроль выполнения плановых показателей, документооборота, аналитика работы отдела.
- Личная работа с VIP - клиентами, разрешение конфликтных ситуаций.
- Разработка и координация маркетинговых мероприятий.
- Разработка и внедрение стандартов работы менеджеров продаж, планирование и проведение обучения (тренингов) по продуктам компании для персонала.

Достижения:

- В компании «Matik» за полгода была создана система, позволившая увеличить валовый объем продаж в 4 раза.

- Успешно реализовано более 100+ проектов.

Увеличена доходность проектов с минусового баланса до 3 000 000 + в мес.

Оптимизирована работа отдела продаж, увеличен процент выполнения плана по продажам в 4 – 5 раз, за счет мотивации, плюс обучение сотрудников отдела продаж.

Увеличена эффективность показателей выполнения задач по проектам за счет:

- изменения формата работы сотрудников;
- внедрение новой системы мотивации
- разработки и внедрения стандартов работы
- разработки и внедрения системы отчетности и документооборота для сотрудников отдела;

## Образование

## Высшее образование

по 2006	Московский институт предпринимательства и права, Юридический факультет Гражданское право
по 1998	Московский институт предпринимательства и права, Менеджмент Управление в основных структурах рынка

## Instruire continua, cursuri de formare

2014	Эффективные продажи в Лаборатория Радмило Лукича, г. .
2014	Как с успехом выступать публично в Ораторика, г. .
2013	Управление отделом продаж в Лаборатория Радмило Лукича, г. .
2013	Яндекс директ в Яндекс, г. .

## Ключевые навыки

- Управление процессами
- Анализ и описание задач и требований
- Знание методологий управления

- Управление командой
- Техническая экспертиза
- Введение документооборота
- Планирование
- Риск-менеджмент
- Управление бюджетами и затратами
- Лидерство
- Организованность
- Тайм-менеджмент
- Дальновидность
- Умение решать проблемы
- Ведение переговоров
- Расстановка приоритетов
- Критическое мышление
- Адаптивность
- Работа в команде

## Владение языками

---

Русский	Родной
Румынский	Не знаю
Английский	Базовый

## Дополнительная информация

---

Командировки	готов к командировкам
Гражданство	Молдова, Россия
О себе	Высокий уровень организаторских, коммуникативных и аналитических способностей. Упорство в достижении поставленных перед собой задач, способность находить выход из кризисных ситуаций. Быстрая адаптация в новых видах бизнеса. Обладаю креативным мышлением и чувством юмора, нацеленность на результат, ответственность, стрессоустойчивость, энергичность.

## Социальные сети

У данного кандидата имеются ссылки на его страницы в социальных сетях, которые будут доступны Вам после оплаты доступа к контактным данным этого соискателя. Подробнее по ссылке: <https://www.rabota.md/ru/prices/cv>